SEÑOR PRESIDENTE.- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 15 y 13 minutos)

La Comisión da la bienvenida a las autoridades de Zonamérica -que consideramos un emprendimiento trascendente para la vida del país- a quienes hemos invitado como parte del relevamiento que estamos realizando sobre todo lo que se está haciendo en el campo de la ciencia y tecnología. Por lo tanto, con la experiencia de Zonamérica, que es pionera en este emprendimiento, podemos tener una visión bastante exacta de dónde estamos parados en toda esta temática, a la vez que nos pueden brindar algunas ideas sobre cómo se puede seguir desarrollando la ciencia y tecnología en nuestro país.

Antes de cederles el uso de la palabra, simplemente queremos comentarles que, a pesar de que no están presentes todos los miembros que integran la Comisión, van a poder acceder a lo que aquí se manifieste a través de la versión taquigráfica.

SEÑOR DOVAT.- Quien habla es el Presidente del Directorio de Zonamérica. Agradecemos a los señores Senadores por recibirnos, a la vez que les manifestamos que nos tomó un poco por sorpresa que se nos invitara a esta Comisión que sabemos que está realizando un relevamiento de las actividades relacionadas con ciencia y tecnología.

Por nuestra parte, tenemos pensado realizar una presentación de carácter general de los temas de ciencia y tecnología pero entendemos que es importante que ustedes tengan una idea exacta de por dónde está navegando Zonamérica en este momento.

Por medio de la pantalla donde observan "Zonamérica, arquitectura de una idea" queremos mostrarles la visión que pretendemos que tenga la empresa y las áreas de actividad como puede ser la Fundación Zonamérica, Jacksonville y el Parque Tecnológico y de Negocios. Luego vamos a ver Zonamérica en números en la actualidad y para que ustedes tengan una percepción clara de cómo hacemos para traer compañías del exterior, vamos a hacerles la misma presentación que le brindamos a los potenciales clientes de Zonamérica. Luego vamos a concentrarnos en dos áreas, en particular, informática y biotecnología, para que tengan una idea de dos plataformas tipo que normalmente estamos llevando a cabo.

¿Cuál es la visión de Zonamérica? Queremos ser una plataforma de negocios, es decir, un lugar desde el cual operen las compañías y en el que se obtengan servicios, bienes y todo lo que el país y la propia Zonamérica pueden brindar. Debe quedar claro el siguiente concepto. Nosotros no somos la empresa que opera allí en el sentido de producción de bienes y servicios -aunque sí brindamos servicios propios- ni tampoco el Estado, sino que somos una plataforma para facilitar esa actividad. Por eso, reitero, somos una plataforma que además de proporcionar servicios, creamos el clima necesario, es decir la relación que tiene que haber entre factores tan importantes y trascendentes como son la propia Universidad, las empresas y el Estado.

¿Qué queremos que esas empresas hagan en esa plataforma? Pretendemos que tengan un desarrollo competitivo, que generen conocimiento, empleo de alto valor agregado, que contribuyan al desarrollo, modernización e integración del país en el mundo.

Esta es la visión que figura por escrito -tenemos los cuadros en nuestra empresa- y pensamos que esa es la línea que debemos seguir. Creo que todos nuestros colaboradores están convencidos de ello.

¿Cuál es la misión? Desarrollar el espacio y los servicios para la conformación de una comunidad. Aclaro que damos mucha importancia al concepto de "comunidad". Nos referimos a una comunidad de negocios sustentable, que interactúa sinérgicamente con centros de educación e investigación avanzados, áreas comerciales y recreativas, instituciones culturales, áreas residenciales y toda otra opción estratégica que contribuya al cumplimiento de nuestra misión.

A continuación veremos más en detalle el concepto de "comunidad", cuando nos refiramos a Jacksonville. Las áreas de actividad o pilares fundamentales de Zonamérica, son los siguientes: el propio parque, la fundación Zonamérica y Jacksonville. Como ya sabrán los señores Senadores, éste último es un nuevo emprendimiento que es el que va a consolidar el proyecto. La fundación Zonamérica surgió como una necesidad de los últimos tiempos. Nos dábamos cuenta de que había muchas actividades que estábamos desarrollando en lo que es Zonamérica, parque tecnológico y de negocios, que nunca iba a ser redituable, es decir, que no iba a tener un retorno a la inversión. Entonces, tuvimos que pensar cómo canalizar la ayuda y desarrollar determinado tipo de actividades, o sea, ciertas áreas de la educación, preparar el personal y generar espacios que contribuyeran indirectamente con el resultado. Por ese motivo, creamos la fundación que, en cierto modo, viene a ser una especie de complemento, en un país que tiene muchos problemas para ayudar a estos sectores. Pensamos que la creación de una persona jurídica distinta a la de una sociedad anónima que internacionalmente se reconoce como el instrumento para captar fondos que se vuelquen en actividades sin fines de lucro, podría ser el mejor instrumento para desarrollar este proyecto. Fue así que generamos la Fundación que tiene como fin promover la investigación, el desarrollo y la transferencia de productos y servicios con alta tecnología y valor agregado, utilizando y construyendo capacidades que permitan la máxima expresión del talento de los recursos humanos y materiales de la comunidad, para desarrollar actividades educativas de apoyo y generar asociaciones y proyectos tecnológicos entre instituciones.

La Fundación ataca fundamentalmente cinco áreas, tres relacionadas con la tecnología y dos con el desarrollo social. Las tres primeras son la biotecnología, la tecnología de la información y el desarrollo de la logística. Las dos últimas son la gestión y el desarrollo empresarial, que son muy importantes en el mundo actual; podríamos decir que constituyen el "management", y es lo que están necesitando muchas profesiones vinculadas con las actividades científicas, químicas, o físicas y que muchas veces les cuesta entender cómo poder generar una empresa. Para ello estamos pensando en implementar esas dos áreas relacionadas con la gestión y el desarrollo empresarial. También nos hemos enfocado en una serie de actividades de ayuda al desarrollo económico y social.

Ahora bien, pasemos al otro pilar que nosotros pensamos que tiene que lograrse para culminar la visión de este proyecto. La Comunidad Planificada de Jacksonville es un área que está colindante con Zonamérica. Concebimos a esta área como una zona que tiene actividad residencial, Villa del Conocimiento y Campus Deportivo, una Villa Comunitaria y Zonamérica Parque

Tecnológico, que ya tenemos. Hace poco más de un mes el Poder Ejecutivo declaró de interés nacional el área que nosotros denominamos Villa Comunitaria, que es el área de Jacksonville que va a tener varias actividades, desde la hotelera, el centro de convenciones, un área comercial para que se concentren los restaurantes y los comercios, hasta los cines y los teatros, todos elementos importantes para lograr generar un concepto que va alrededor del "cluster" que estamos queriendo crear en torno al Parque de Ciencia y Tecnología.

Luego tenemos la Villa del Conocimiento y Campus Deportivo, que es un área para concentrar, fundamentalmente, instituciones de educación y de la salud; allí pueden venir clínicas internacionales o nacionales. Deseo aclarar desde el inicio que todo esto está fuera del régimen de zona franca para que, de pronto, no se confundan conceptos. El Parque Tecnológico y de Negocios de Zonamérica hoy es un área franca, pero el resto no lo es. Por eso solicitamos la declaratoria de interés nacional. Por ahora se nos otorgó una declaratoria de interés nacional parcial sobre la parte de la Villa Comunitaria. Se trata de una inversión de U$S 83:000.000 y en este momento está en proceso de realización.

Los números actuales en Zonamérica indican que estamos hablando de 50 hectáreas autorizadas y de 42 hectáreas en proceso de autorización -que presentan problemas municipales, etcétera- lo que muestra que estamos ante un total de 92 hectáreas. Hay 120 clientes directos en Zonamérica, 1.700 personas trabajando en el parque, 80.000 metros cuadrados construidos, 100.000 metros cuadrados de áreas verdes y U$S 800:000.000 en actividad. Esta cifra estuvo arriba de U$S 1:000.000, pero en el último año y medio o dos descendió porque fue bajando la actividad a consecuencia de las crisis de la región que provocaron la caída de la actividad y el movimiento de la mercadería.

¿Qué contribución da Zonamérica a la economía nacional? En este tema, tuvimos la intención de entendernos mejor a nosotros mismos. Hace poco contratamos al economista Adrián Fernández de CINVE. En nuestra propia visión como empresa decimos que estamos haciendo una contribución a la economía y al país. Entonces, ¿cómo podemos medir esa contribución? Sabemos que tenemos determinada actividad pero en relación con el país, ¿cuántos somos? ¿Somos importantes? ¿Cómo venimos creciendo? Se empezó a hacer un estudio y se obtuvo una primera foto. Diría que en economía es muy difícil sacar consecuencias cuando no se tiene una tendencia. Quizás el año que viene, cuando hagamos la segunda foto, y el otro año, teniendo en cuenta esta misma, podremos ir entendiendo mejor qué sucede cuando se concentran actividades como las que estamos implementando en Zonamérica donde, por ejemplo, la gente es mejor retribuida y las actividades están concentradas y son llevadas adelante por muchas empresas internacionales.

¿Qué puede estar significando todo eso? Hoy sabemos que Zonamérica representa un 1% del Producto Bruto Interno y que las 50 hectáreas de Zonamérica son mucho más productivas que el promedio de las hectáreas del resto del país.

En lo que tiene que ver con el empleo, podemos decir que la educación de la gente que tiene nivel terciario es ampliamente superior a la del resto del Uruguay; 52 % contra 20 % de promedio.

En Zonamérica hay jardineros, cuidadores, gente de seguridad, limpiadores, etcétera; existe toda la gama de sueldos pero de todas maneras hay muchos más profesionales. Además, Zonamérica ha invertido el 1% de la inversión bruta del país en los últimos diez años: U$S 100:000.000.

Para poder entender cómo hacemos para generar inversión en el país y traer empresas, veamos qué es lo que estamos haciendo. Hoy tratamos de ir hacia las empresas internacionales. Como los señores Senadores saben, la actividad nacional, es decir, traer empresas uruguayas hacia Zonamérica, no se ve favorecida vocacionalmente ni la ley la promueve. Salimos al exterior, buscamos empresas internacionales o regionales que necesiten proyectarse al mundo y les ofrecemos una solución integral, incentivos operativos e infraestructura. De allí generamos empleo para los uruguayos, conocimiento en la interacción permanente de una empresa que llega, trae "know how", lo trasmite y, posteriormente, de alguna manera, da a la gente oportunidades de trabajo y de mejora permanente. Por ejemplo, de los estudios del economista Adrián Fernández surge claramente que las empresas de Zonamérica están entrenando en forma permanente a su personal, los manda a hacer cursos, etcétera. Además, genera actividades económicas. Esto quiere decir que la propia Zonamérica, a través de los bienes y servicios que requiere del resto de la economía uruguaya, va generando demandas adicionales a la economía. Eso, traducido, se transforma en exportación de bienes y servicios al mundo.

Vamos a ver ahora qué analizan las empresas, cuáles son los factores de localización, qué hacen las empresas para decir que tienen que ir aquí o allá. A este respecto es importante aclarar lo siguiente. La modalidad con que opera el mercado internacional hoy en día no está representada por aquella pirámide tradicional que se instalaba en cada país del mundo y que tenía desde el Gerente General a absolutamente todos los servicios y la fábrica y el centro de administración se repetían en todos lados. Hoy las empresas trabajan en forma regional y concentran actividades que se llaman "servicios compartidos" en determinados puntos. Por ejemplo, empresas que tienen su casa matriz o su dirección latinoamericana en Miami y cuyo centro de recursos humanos está en Santiago de Chile, pueden tener el centro de cómputos en el Uruguay y la parte de logística en otro lado. Todo está distribuido. Ese es el esquema con que se manejan.

Las empresas buscan necesariamente una combinación de todos los factores que les signifique ventajas, más eficiencia y menos costos. Buscan accesibilidad, es decir, aeropuertos, puertos, caminos, así como infraestructura tecnológica. Dan puntuaciones e incentivos para inversiones. Hay que ver cuáles son los costos operativos durante la operación de la compañía, si existe o no disponibilidad de mano de obra calificada en el país. Se cualifica cada tipo de mano de obra disponible. Se analiza el libre flujo de capital y dividendos y el ámbito de negocios, o sea, la tranquilidad del negocio, el lugar, el país y la seguridad.

SEÑOR MICHELINI.- No quiero interrumpir la presentación que sin duda tiene un hilo conductor, pero en cuanto al tema vinculado a los costos operativos, que se mencionaba recién, sé que en el Uruguay el desarrollo de algunos de los elementos de la llamada "nueva economía", sobre todo en lo que respecta a informática, programas y demás, que a esta Comisión le interesa mucho, tiene costos de comunicación altos.

Quisiera saber si los costos de comunicación de Zonamérica son más bajos o, incluso, si sufren por el aspecto tecnológico o por vuestra relación con ANTEL. ¿Sufren a causa de los costos operativos, los costos de las comunicaciones?

SEÑOR BALIÑO.- Antes que nada, quisiera hacer referencia a una transparencia anterior. Ahí dice: "Empresas Internacionales". Estas empresas han cambiado su modalidad de operación. Hoy se puede tomar una parte de esas empresas y hacerla funcionar en Uruguay, Chile, Argentina, Costa Rica, República Dominicana o Singapur. Esto es debido a que existen ciertas cosas que cambiaron el mundo del trabajo. Me refiero a las comunicaciones y a Internet.

Hoy, se puede tener un centro de trabajo en cualquier lugar del mundo. Por lo tanto, a las empresas no les importa dónde están sus empleados, siempre que estén al alcance de la mano, conectados con una muy buena tecnología, de muy rápido acceso y con una importante banda ancha, a fin de que puedan pasar muchas cosas por allí.

Obviamente, hay un primer renglón que esas empresas miran para elegir dónde estarán sus empleados: los costos. Hay dos costos fundamentales. Uno de ellos es el de la mano de obra, que es relativo, obviamente, según los distintos países. Pero también hay otro costo fundamental, que es el de las comunicaciones. Hoy, Uruguay compite con otros países por la generación de empleo calificado. Podríamos generar muchísimos empleos si capturáramos algunas de las grandes oportunidades que se generaron por los cambios tecnológicos. Por ejemplo, el centro de atención al cliente de una empresa moderna significa entre 200 ó 300 puestos de trabajo medianamente calificado. Me refiero, por ejemplo, a gente apta para hablar por teléfono, que se exprese correctamente, que tenga algún conocimiento mínimo de tecnología. No estamos hablando únicamente de ingenieros. Hoy competimos en el mundo globalizado con otros países por la generación de ese tipo de empleo. La forma de hacerlo, por supuesto, tiene que ver con el talento necesario en la población para poder ser contratada. Además, son necesarias comunicaciones baratísimas y con un ancho de banda gigantesco.

Con respecto a la pregunta del señor Senador Michelini, debo decir que sí, que somos más caros que otros países, porque no tenemos acceso directo, como los otros, a cables de fibra óptica submarina, de altísima capacidad. Actualmente estamos comunicados por un cable muy viejo -UNISUR- y el Uruguay aún no ha tomado la decisión de conectarse con alguno de los cables de fibra óptica de enorme ancho de banda, que nos haría más competitivos. Nosotros también sufrimos el mismo problema. Somos, sí, más eficientes, más competitivos que el resto del país. Por eso, algunas empresas eligen conectarse desde Zonamérica, donde brindamos una serie de servicios. Sin embargo, estamos en Uruguay y tenemos, prácticamente, los mismos problemas. Cuando salimos a competir y vender a esas empresas internacionales determinadas soluciones integrales, una de las cosas negativas que tenemos es el costo de las comunicaciones.

SEÑOR DOVAT.- Algo que es interesante para la Comisión es saber cómo nos ven.

SEÑOR HERRERA.- Quisiera complementar la pregunta del señor Senador Michelini. Desde vuestro punto de vista, ¿cómo resolverían el problema?

SEÑOR BALIÑO.- Le voy a responder de una forma práctica. Tenemos que estar conectados al cable submarino; si no, tendremos que entrar en fibra que, creo, llega hasta el Puente Paysandú- Colón.

SEÑOR PRESIDENTE.- Pero esto significa una gran inversión.

SEÑOR BALIÑO.- No sé exactamente cuánto significa, sí sé que Zonamérica no está habilitada.

SEÑOR HERRERA.- Quiero saber si el mayor obstáculo está en que la inversión podría hacerse en el sector privado, en que debería hacerse con ANTEL o si tendría que estar a cargo del Estado. En realidad, quiero saber cuál es la visión de ustedes y cuáles son los obstáculos.

SEÑOR BALIÑO.- Nosotros estamos hablando de Zonamérica y, si usted me pide antes una vueltita de tuerca, me parece que es el Uruguay el que tiene que estar conectado. Es una decisión de país, acerca de qué clase de país queremos y qué capacidad de trabajar desde aquí para el mundo le podemos dar a nuestra gente para que, en lugar de irse, traten de estar conectados. De esa manera, ofreciendo además una capacidad muy amplia en tecnología de comunicaciones -que está disponible, que no hay que inventarla sino que ya está hecha, pero hay que hacer la inversión de conectarnos como país- y con un ancho de banda muy grande, con precios de comunicaciones altamente competitivos -si fuera posible, para todos los ciudadanos- lograríamos que nuestra gente no se fuera y pudiera realizar trabajos, desde acá, a la distancia. Esto es posible porque, justamente, hoy se puede trabajar desde cualquier parte del mundo para cualquier zona. Aquí hay dos partes a considerar. Por un lado, no sé si Zonamérica tiene la capacidad de cablear, creo que no estamos autorizados y que esto sólo lo puede realizar ANTEL; por otro, es una de las inversiones claras que el país tiene que enfrentar.

SEÑOR PRESIDENTE.- Podríamos decir que el cable pasó por nuestras narices.

SEÑOR BALIÑO.- Algunos dicen que dejaron una conexión tipo "T" pero, todavía no estoy seguro de si es esta. Hemos hablado con mucha gente de comunicaciones que, obviamente, saben sobre el tema y argumentan que nosotros tenemos que estar comunicados. Al respecto, quiero decir que da mucha pena cuando se pregunta sobre el tema a alguna empresa privada que se dedica a estas cosas y se nos responde mostrando en el mapa de todo el planeta, por dónde va la fibra en Sudamérica, refiriendo a Montevideo como un probable punto futuro de conexión. El problema es que estamos compitiendo claramente con países que están conectados y, por lo tanto, cuando uno presenta esto, tiene que quedar claro que estamos compitiendo con países como Argentina, Chile y Costa Rica.

SEÑOR DOVAT.- Quiero complementar el comentario del ingeniero Baliñas diciendo lo siguiente. El tema pasa por dos lados. En primer lugar, pasa por el hecho de que hoy tenemos comunicaciones pero dependemos de la comunicación argentina y, por lo tanto, no tenemos independencia. Con esto, quiero decir que estamos pagando un peaje. Siempre que compitamos en la región, vamos a ser algo más caros que la Argentina porque, reitero, estamos comprando las comunicaciones en el nodo argentino. En segundo término, sí pasa por la independencia de poner una línea directa. Al respecto, quiero decir que la conexión "T" no existe, es una fábula, estuvimos averiguando al respecto y no existe. Por lo tanto, hoy hay que salir a buscar la conexión de otra manera. La solución técnica siempre existe, es un problema de dinero, pero no de tanto dinero, sino de estrategia del país. El tema no lo podemos ver como lo hace una empresa privada, sino como país y, como empresa privada, tendríamos que pensar cuánto le vamos a sacar a un cable que voy a tirar por el océano, cuánto cuesta y en cuánto tiempo lo voy a poder amortizar. De lo único que estoy seguro es que lo voy a llenar y, cuando suceda esto, si pongo un segundo cable voy a volver a preguntarme cuándo lo voy a

llenar, y lo haré, cuando el primer cable esté lleno. Sabemos que el futuro pasa por las telecomunicaciones. Entonces, Uruguay no está en el futuro sino en el presente. Quería entrar en este tema que, creo, también es un aporte muy importante a la Comisión, relativo a las ventajas competitivas de Uruguay. Voy a mostrar los dos "chart", el de las ventajas competitivas y el de las desventajas competitivas.

Esto que voy a decir está tomado de un informe -que lo recomiendo, porque es muy interesante- recogido del Reporte de Competitividad Global de la World Economic Forum, por lo tanto, se trata de informaciones del 2003.

Uruguay, en cuanto al riesgo por terrorismo, está primero, lo que significa que no tiene costo de riesgo. Las naciones hoy en día cada vez gastan más en su seguridad y, en este sentido, este país es una maravilla.

El segundo índice tiene que ver con los obstáculos regulatorios para los negocios -esto muestra dónde se ubica la mayoría de los obstáculos regulatorios, ya sea en el Gobierno Comunal o en el Central- y en ese aspecto estamos muy bien ubicados.

El tercer índice está relacionado con la cantidad de días para comenzar un negocio y en ese sentido estamos ubicados en el lugar 15 y no es una mala ubicación.

SEÑOR MICHELINI.- ¿Los países evaluados son 81?

SEÑOR DOVAT.- Efectivamente.

SEÑOR MICHELINI.- Para entender mejor esta evaluación, ¿cuáles son esos países?

SEÑOR DOVAT.- Están incluidos prácticamente todos los países latinoamericanos y todos los países desarrollados. ¿Qué países no están? Posiblemente en esta consideración se haya eliminado algunas pequeñas islas y lugares que, de pronto, no están en la competitividad. Sin embargo, sí se incluyen todos aquellos países del mundo con los que queremos competir.

El siguiente índice es la calidad de la infraestructura telefónica y de fax, que mide la facilidad para conseguir líneas telefónicas nuevas y estamos en el lugar 22 de 81 países.

Luego tenemos el relacionado con los derechos de propiedad, tema en el que sabemos que existen bastantes dificultades. Sin embargo, no nos focalizan de esa manera y no nos ponen en una mala posición.

También tenemos el índice vinculado a la disponibilidad científica y de ingeniería, es decir, de técnicos, y aquí sabemos que estamos bastante bien en relación al tamaño del país y por último tenemos lo relativo a la cantidad de hosts de Internet, tema en el que nos ubicamos en el lugar 24.

Pero ahora también tenemos que ver las desventajas importantes que tenemos. Entre 81 países, tenemos la tasa de inversión quizás más baja del mundo, porque estamos en el lugar 79. Si comparamos con Chile, vemos que está en el lugar 41 y Costa Rica está en el lugar 63. Estos son los puntos que nos tienen que preocupar.

En cuanto al estado de desarrollo de clusters -que, justamente, es lo que quiere hacer Zonamerica- nosotros estamos en el lugar 78, lo que quiere decir que prácticamente no existimos. La "clusterización" es muy importante en ciencia y tecnología; está vinculada al desarrollo de parques tecnológicos y a la concentración de actores distintos que se complementan y se comunican entre sí para generar en forma sinérgica cada vez más conocimiento. En este aspecto, Costa Rica está ubicada en el lugar 50 y Chile en el 45.

En lo que tiene que ver con la inversión extranjera directa y transferencia de tecnología, estamos en el lugar 77 con respecto a la posición 26 de Chile y 3 de Costa Rica.

También estamos en conocimiento de nuestros problemas con respecto a la tasa de IVA, y estamos en el lugar 73, por lo que prácticamente el nuestro es uno de los países de más alta tasa; hay unos pocos peores que nosotros. En este aspecto, Chile está en el lugar 48 y Costa Rica en el 27.

En lo vinculado a los gastos de investigación y desarrollo, estamos en el lugar 78, frente a la posición 42 de Chile y la 58 de Costa Rica.

En cuanto a la capacidad para la innovación, estamos en la posición 71, mientras que Chile está en la 52 y Costa Rica 31 y, por último, en lo que tiene que ver con la colaboración universidades-industrias, tenemos el lugar 64, frente al lugar 47 de Chile y el 36 de Costa Rica.

Evidentemente, estas son preocupaciones para todos nosotros y, de alguna manera, esto nos tiene que sugerir que si el reporte nos abre estos índices y cómo están calculados, podríamos saber qué tenemos que atacar para resolver nuestro posicionamiento relativo.

Lo que voy a mostrar ahora, que es el Indice Networked Readiness que tiene que ver con estar pronto para participar en las redes de información. Hoy en día el mundo está interconectado y, entonces, muchos gobiernos están "internetizados" porque la actividad de todos los servicios, tanto públicos como privados, ya se está brindando por Internet.

Hoy, en el concierto latinoamericano, Uruguay se ubica en el sexto lugar. Delante figuran Brasil, Chile, Argentina, México y Costa Rica.

A continuación, voy a exponer directamente qué es lo que estamos haciendo en materia de software y luego el ingeniero Pagliano desarrollará el área de biotecnología.

Normalmente, hacemos una presentación a los clientes que deseamos captar en la que se muestra el Uruguay. Es una presentación, como la que también hace Uruguay XXI, en la que se mezclan distintos factores que deben ilustrar un Uruguay posible. Me refiero a la cercanía en la región, la riqueza, etcétera. Luego, mostramos las ventajas estratégicas que, evidentemente,

no son las que acabamos de ver, sino que refieren a la estabilidad política y social, la transparencia, el alto nivel de desarrollo de sus habitantes y la elevada calificación del capital humano, el libre flujo de capital y dividendos, así como las políticas económicas estables.

En relación a la libertad política, estamos en primer lugar, de acuerdo con la Freedom House y con la fuente del Index of Economic Freedom. En cuanto al índice de opacidad, nos ubicamos segundos en el ranking de transparencia en América Latina, en el que Chile aparece en primer lugar. Finalmente, en cuanto al reporte de desarrollo humano, podemos decir que ocupamos el lugar 40 entre 173 países, y segundos en América Latina, siguiendo a Chile que está en el puesto 38. Nuestro país es uno de los cuatro países de América Latina que ha alcanzado el estatus de alto índice de desarrollo humano. Otro elemento que usamos en nuestras presentaciones es una población bien instruida, ya que Uruguay muestra un 85% de alfabetización, digamos, en cuanto a la forma en que se hace el cálculo, con un 97% de alfabetización.

En cuanto a la cantidad de computadoras personales en Latinoamérica, nuestro país es una de las naciones con mayor índice de penetración de PCs por cada 100 habitantes y sólo Costa Rica alcanza un índice más alto. En relación con su participación en Internet, vemos que Uruguay es el líder regional de hosts por cada 10.000 habitantes.

Ahora veremos los temas que constituyen nuestra oferta a las empresas en cuanto a soluciones de infraestructura tecnológica. En primer lugar, planteamos una solución integral y con ello queremos indicar que damos oficinas preconstruidas, acceso a todo el equipamiento, mobiliario, etcétera. Aclaro que no estoy haciendo propaganda, sino que pretendo informar a esta Comisión cómo actúa la gente de comercialización y marketing de Zonamérica -a fin de que los señores Senadores comprendan que la actividad que desarrollamos, también la hacemos por el Uruguay- y de qué manera captamos las empresas que traemos al país. Mostramos, entonces, una combinación de factores, participamos en misiones, en visitas exclusivas a las empresas y, en cierto modo, organizamos grupos de empresas que nos acompañan. Eso fue lo que ocurrió con la India, a donde hicimos tres viajes en seis meses, junto a las principales empresas de software, lo que permitió traer a TCS en su momento. Actualmente, estamos trayendo a otra compañía denominada Iflex, que es la tercera compañía de software de la India y el principal productor de software bancario. Por otro lado, estamos logrando el concurso de la CWC, que es la warehouse in India, es decir, el centro de distribución que este país coloca en diferentes naciones del mundo para la concentración y la distribución de bienes. En virtud de la distancia a la que se encuentra la India, utilizan la estrategia de traer un gran depósito y colocar allí los bienes para su posterior distribución. Como decía, también estamos cerrando un acuerdo con esa empresa. Hay que destacar que todo esto se obtiene con las misiones efectuadas a diferentes lugares del mundo.

Por lo tanto, señor Presidente, este es el tipo de soluciones que brindamos: oficinas preconstruidas, acceso a todo el equipamiento inmobiliario, centro de atención al cliente, la gama completa de servicios y seguridad rigurosa dentro del parque.

En lo que tiene que ver con la infraestructura, entregamos conexiones de fibra óptica con las principales capitales del mundo, aseguramos la energía permanente, exclusivas conexiones de telepuerto y accesos de Internet redundante.

También ofrecemos una red interna redundante sobre fibra óptica, centros de operaciones con guardia, servicios de hosting, co-location, correo y sala de videoconferencias.

Lo tercero que se hace es designar equipos dedicados, los cuales están para la atención al cliente, para el desarrollo del gerenciamiento, el manejo de la arquitectura de los locales, soluciones tecnológicas, etcétera. En fin; hay una cantidad de actividades que se van sumando.

También se les entrega la información sobre la ley uruguaya de zonas francas, que todos ustedes conocen, por lo que no voy a abundar con respecto a las exoneraciones y beneficios.

Finalmente se les explica lo relativo al ambiente de negocios que implica estar en Zonamérica. Aquí nos manejamos con siete plataformas básicas hacia las que va orientado nuestro marketing: la informática, la biotecnología, los call centers, la consultoría, servicios financieros, servicios compartidos y logística. Muchos de ellos tienen mucho que ver; hay zonas muy grises donde se pueden llegar a parecer entre sí.

A continuación figuran algunas de las empresas que están hoy día trabajando en Zonamérica.

Una de las cosas que ofrecemos es especialización, es decir, dentro del cluster, otro cluster. Por ejemplo, está lo que se llama Silicon Plaza, que es un conjunto de edificios especialmente diseñados para atraer a las compañías de software, así como está la Biotec Plaza -en este momento en construcción- que será un grupo de edificios -ya empezamos con el primero de ellos- para concentrar las actividades de biotecnología.

En la siguiente imagen aparece el edificio Arroba Uno, que es de Silicon Plaza.

Hoy en día Uruguay tiene una exportación de U$S 80:000.000, aunque las informaciones más recientes la ubican en alrededor de los U$S 100:000.000. En Zonamérica está concentrado el 80% de la exportación de software del país. En cierta manera hay que mencionar que el Poder Ejecutivo tomó una decisión el año pasado de igualar las condiciones y los beneficios del software de zona no franca con el de la zona franca, en el sentido de no cobrar IVA, Impuesto a la Renta, impuesto al capital, etcétera. Asimismo, están exonerados de impuestos muchos de los insumos que necesita la industria del software.

En cuanto al desarrollo de la biotecnología, si no hay inconvenientes, le cedería el uso de la palabra al doctor Pagliano para que les explique qué se está haciendo en esa materia.

SEÑOR PAGLIANO.- Voy a hacer referencia a algunos elementos distintivos de la plataforma más nueva que se está desarrollando dentro del Parque. Específicamente me voy a referir a lo que es el proyecto Biotec Plaza y a la creación del Centro de Biotecnología, cuyo acrónimo es Cenbio.

El proyecto Biotec Plaza es la conjugación de elementos que, como muy bien se decía, van desde la infraestructura hasta los servicios y las alianzas que conforman lo que nosotros distinguimos especialmente como una comunidad sustentable de negocios de biotecnología. ¿Para qué? Para que interactúe en forma sinérgica con centros de investigación e institutos de educación

avanzada. De esta manera se proporciona la capacidad para que las empresas de diferente porte se puedan proyectar hacia el mercado internacional.

Estamos pensando en infraestructura y servicios para empresas y organizaciones. Hemos visto que hay una gran área de oportunidades en lo que es, por ejemplo, el desarrollo de la biomedicina, es decir, aspectos de diagnóstico, de terapéutica, desarrollo de plataformas tecnológicas, así como también lo relativo a la agricultura o aplicaciones industriales de la biotecnología.

También estamos pensando en aquellas organizaciones, por ejemplo no gubernamentales, que se dedican a promover el sector de la biotecnología, lo cual contribuye a la sinergia entre el sector privado y el público.

Estamos construyendo un edificio -llamado Biotec Uno- que prevemos inaugurar el próximo mes de octubre, y representa una inversión de U$S 2:500.000.

Es un edificio inteligente, de 5.569 metros cuadrados en dos plantas y conforma una serie de módulos de laboratorio de 60 metros cuadrados cada uno. ¿Por qué hicimos esto? Porque hemos visto que las empresas que están en el área de la biotecnología en los temas a que hice referencia, buscan una serie de características de infraestructura para poder desarrollar sus tareas. La forma modular les permite crecer y hacer múltiplos o submúltiplos de unidades básicas de laboratorio. También estamos previendo que ese laboratorio cuente con todo lo necesario para el apoyo del desarrollo de la biotecnología, como los insumos, las salas de conferencia, etcétera, a lo que luego me referiré.

La imagen que los señores Senadores pueden observar en la pantalla muestra el diagrama de lo que es el edificio. Hay dos aspectos significativos. El primero es esa gran cúpula que representa una célula y el segundo es que el edificio va a estar rodeado de la flora nativa del Uruguay. Nosotros queremos mostrar la riqueza de la biodiversidad, donde están los genes y probablemente los fármacos del futuro. Entonces, a través de la semiótica del edificio queremos contribuir a la actividad de las empresas que estén instaladas allí.

Luego vemos un detalle de la planta y algunas de las fotos que se pueden observar a través de una cámara web que tenemos instalada. En ese sentido, en nuestro sitio en Internet se trasmite todos los días y a toda hora la construcción de este edificio.

Por otra parte, para que sea posible todo lo concerniente al desarrollo de la biotecnología, hay una gama de servicios especiales que van desde el suministro por cañería de, por ejemplo, gas, a la puerta de los locales, hasta el abastecimiento de las aguas de distintas calidades que sean necesarias.

Asimismo, estamos trabajando en la instalación de un laboratorio central para proyectos de biología molecular. Tenemos una gran esperanza en esta área porque hemos visto que muchos de los proyectos que están hoy en las universidades no pueden desarrollarse porque se les hace muy difícil comprar todo el equipamiento para comenzar a trabajar. Al tener un laboratorio central, donde pueden compartir con otras empresas parte del equipamiento y los servicios, se hacen más competitivos y pueden salir al mercado.

Por otra parte, contamos con todo lo relativo al depósito de residuos, tratamiento de efluentes, condiciones de bioseguridad y un mercado de productos que denominamos biomarket, que nos acerca al mundo desarrollado. Hay que tener en cuenta que una de las grandes diferencias que tenemos para hacer investigación en estas latitudes es que muchas veces nos cuesta llegar a los insumos específicos. En los países del mundo desarrollado, por ejemplo, se pueden pedir las enzimas, los reactivos, etcétera, por teléfono y se lo suministran en el día. Hemos construido una serie de capacidades que nos permiten acercar las empresas uruguayas al mundo, a través de la construcción de un biotecnoducto que tiene sus salidas en Europa y Estados Unidos y que nos habilita a adquirir rápidamente insumos estratégicos.

Los servicios básicos se venden por suscripción, otros se facturan por volumen y otros por unidad de pedido, que tienen su precio. Hago esta reseña porque ya hay empresas instaladas en Zonamérica: por ejemplo, la Fundación Redbio Internacional -la ONG más grande de Latinoamérica para biotecnología vegetal- que relaciona 560 laboratorios en 32 países y que posee 2.800 posgraduados de la región trabajando allí, ya instaló su casa matriz en el Parque de Zonamérica.

También contamos con la empresa Quiniman, que hace una producción personalizada e industrial de embriones animales para mercados como Africa o Asia.

Por otra parte, también está instalada la empresa Biomed, que trabaja en el área biomédica y que es un laboratorio productor de "kits" de diagnóstico para la salud humana. A su vez, la empresa BHTL produce vacunas humanas y hace investigación y desarrollo de nuevos productos tecnológicos en estas áreas.

En este momento tenemos 47 prospectos de empresa que, de alguna forma, están evaluando la posibilidad de instalarse en el parque, cosa que nos entusiasma porque -así como el contador Dovat señalaba todas aquellas características que las empresas estaban visualizando que la sociedad uruguaya les podía ofrecer- vemos que en biotecnología tenemos una gran oportunidad.

La infraestructura y los servicios que conjugan el proyecto de Biotec Plaza son importantes pero no suficientes. Es por eso que estamos proponiendo lo que denominamos el Centro de Biotecnología -el Cenbio- que parte de la base de que el país entero tiene una serie de acciones que de alguna forma están encaminadas.

Tenemos, por ejemplo, las Universidades que han desarrollado biotecnologías y que a través de todo ese conjunto académico junto con el Instituto de investigación y otros, han logrado establecer una plataforma o un stock de conocimiento en estas áreas. Además, tenemos recursos humanos, programas en algunos Ministerios, empresas públicas, etcétera, pero también hay empresas privadas en el Uruguay. O sea que nos conforma la existencia de una incipiente comunidad de desarrollo de biotecnologías que de alguna forma nos podría proyectar hacia el mundo de una manera mucho mejor.

Evidentemente sí estamos mal -y precisamente este tema ya fue citado- en lo que tiene que ver con gastos de sistema y desarrollo. Si comparamos nuestros índices con los de algunos países de la región, podremos ver que los nuestros son bastante malos. Sin embargo, si analizamos las publicaciones que nuestro país edita, advertiremos que el nivel de estas es muy bueno, pero si a su vez las comparamos con las que se publican en todo el mundo, veremos que ellas son consultadas, leídas y referenciadas por otros

sistemas de innovación. Esto nos dice también que el talento uruguayo se está expresando en esta área a través de estas publicaciones.

Por otra parte, por año estamos "produciendo" -esto lo digo entre comillas- una cantidad importante de egresados universitarios. Si evaluamos todo lo que se hace en biotecnología, ciencias de la vida y aspectos de ingeniería, veremos que generamos una gran capacidad de talento por año, que puede ser volcado rápidamente a este sector. También es importante la investigación nacional, ya que un 80% de los investigadores nacionales -se ha hecho una evaluación a través del Dinacyt- están ligados a aspectos biológicos del desarrollo del conocimiento, lo que nos está dando la pauta de que hay un potencial humano importante.

Ahora bien, si analizamos el ciclo de los investigadores de biotecnología en el Uruguay, veremos que un investigador Senior va a tener estudiantes de posgrado a su cargo que a su vez producen nuevos investigadores. Por tanto, nuestro país ha sido muy hábil en el sentido de generar buena capacidad de investigación. Ese investigador digamos que vuelve, en el círculo académico, a convertirse en investigador y a veces el sistema se satura y aquel no encuentra otra vía de escape que la de pasar a otras áreas o, de lo contrario, la de migrar.

En realidad, acá lo que nos está faltando un poco es generar el desarrollo tecnológico de ese conocimiento -lo que va más allá de las publicaciones de las que hablábamos hace un momento- para convertirlo en un emprendimiento empresarial y llegar a brindar productos y servicios en el mercado. Esta es una de las áreas o de los aspectos importantes en los que muchos de los países desarrollados han prestado atención, es decir, en poder articular lo que es la producción de conocimiento de la academia con la de bienes y servicios en el sector privado.

Entonces, para de alguna forma poder catalizar todas estas ideas y acciones, lo que necesitamos es un elemento articulador entre los actores que -como dijimos- están involucrados en este desarrollo: Academia, Gobierno, organismos internacionales de crédito, empresas y capitales de riesgo. Para ello, es importante que alguien haga una detección de proyectos que sean económica y técnicamente viables en las etapas tempranas, o sea cuando se están generando en la mesada del laboratorio, por ejemplo en la Universidad, que nos permita rápidamente generar las vías para que eso se transforme en un producto y un servicio genuino para el mercado. Por tanto, tenemos que hacer prospección, análisis de mercado y buscar la realización de planes de negocios para todas esas ideas y capacidades; además, debemos generar todo un ambiente de alianzas que permitan mirar todo lo que es el equipamiento y el apoyo logístico que existe en el país y, a su vez, negociar con proveedores de fondos blandos -es decir, con líneas especiales- involucrando cada vez más a los capitales de riesgo, que son elementos motores en todo este tipo de desarrollo.

Es por eso que la Fundación Zonamérica, en virtud de que -como bien decía el contador Dovat- una de sus áreas estratégicas es la biotecnología, ha propuesto la creación del CENBIO; se trata de un centro de biotecnología que intenta nuclear a las instituciones y a los actores claves de la biotecnología a nivel nacional y regional. Se espera que cada uno de ellos contribuya con elementos específicos y fundamentales con todo lo que es el conocimiento básico, pero también en todo lo que significa el desarrollo de mercados y los aspectos comerciales necesarios para todo esto. Nosotros vemos que la integración de todos los actores es un factor determinante para el éxito en el desarrollo biotecnológico del país, o sea, poder convertir este sector en algo nuevo emergente de la economía, como es el caso del software y que hoy fuera relevado en esta Comisión.

En este sentido, estamos proponiendo una organización a partir de la creación de un Consejo -tal como se aprecia en el diagrama- y estamos invitando a participar en él activamente a distintos institutos, como el Instituto de Investigaciones Biológicas "Clemente Estable", el Instituto Nacional de Investigaciones Agropecuarias, el Laboratorio Tecnológico del Uruguay, la Universidad de la República, la Universidad Católica y la Asociación Uruguaya de Empresas de Biotecnología, AUDEBIO.

Queremos que las instituciones se apropien, de alguna forma, de este Centro y que podamos caminar juntos hacia la consecución de las metas.

También estamos participando a nivel regional en toda una serie de actividades. Asimismo, queremos involucrar a universidades referentes de la región -tanto en Buenos Aires, como en San Pablo y en Chile- y a centros de excelencia de la extrarregión, como es el caso del Centro de Biotecnología de Carolina del Norte, el de Massachusetts y de la zona de Flandes, en el norte de Bélgica.

Hemos estado realizando misiones en el exterior -el contador Dovat las subrayaba como algo muy importante para Zonamérica- porque es trascendente que el mundo conozca las producciones científica y tecnológica del Uruguay. En la ciudad de Bangalore hemos participado en uno de los polos tecnológicos actuales del planeta, concretamente en lo que fue el Congreso de Biotecnología más importante de Asia, en donde la bandera uruguaya estuvo presente junto con las principales del mundo. Asimismo, hemos participado en el Congreso más grande del planeta, que se desarrolló hace pocos días en Washington, al que asistieron 16.000 personas; en ese evento Zonamérica pudo instalar un "stand" e hizo una presentación mostrando estas ideas y capacidades que estamos enunciando. El Uruguay fue el único país de América Latina que estuvo presente de esa forma, lo que nos dice que es posible, en la medida en que concertemos acciones estratégicas, participar en todo el desarrollo que se propone.

En el Centro de Biotecnología hemos presentado una iniciativa al FOMIN, dependiente del Banco Interamericano de Desarrollo, de U$S 1:000.000. Como comentaba anteriormente, estamos haciendo una inversión de U$S 2:500.000. De alguna forma procuramos potenciar todos aquellos aspectos que permitan que las instituciones que vimos hoy se puedan instalar en el CENBIO. Evidentemente, esta es una invitación a un cruce de caminos, a trabajar juntos. Como empresa no podemos ir más allá de lo que podemos hacer desde el punto de vista técnico. Hemos concurrido al Banco Interamericano de Desarrollo, de manera de conseguir fondos no reembolsables que nos permitan apoyar a las instituciones del Uruguay para que puedan trabajar en esto.

También tenemos el apoyo de uruguayos en el exterior que trabajan en biotecnología, que enseguida se han conjugado con las acciones de este proyecto, en el sentido de que ven que esto se constituya en un crisol en donde, de alguna manera, se puedan fundir aquellos elementos que hacen a la nueva aleación de desarrollo de biotecnología.

Advertimos que para la iniciativa que estamos proponiendo, no tenemos instrumentos financieros en el Uruguay que se ajusten a este tipo de proyecto. Hemos recurrido al PDT, pero en su estructura tiene una serie de ventanas, de programas, que no podemos ensamblarlos con lo que son el tamaño y las capacidades del proyecto. Es más: algunas de las ventanas del PDT no están abiertas, como por ejemplo el tema de incubadora de empresas, que para nosotros es fundamental. Por lo tanto, estamos en la búsqueda de caminos alternativos. Sobre este tema habría que reflexionar más profundamente.

En definitiva, estamos diciendo que esta iniciativa es importante y que debemos buscar, entre todos, el apoyo para poder financiarlo. Esto es así porque estamos convencidos de que este proyecto es catalizador de nuevos emprendimientos y coordina actividades que hoy están dispersas, pues en el Uruguay tenemos núcleos de desarrollo que, en el caso de la biotecnología, aún no se han agrupado o formado clústers, como en el caso del software, por lo cual necesitamos trazar líneas que unan los distintos actores. Además, se trata de un potenciador de capacidades nacionales y de un generador de empleo que -como vimos en el resto de las figuras del Parque- en lo que hace a expresión de educación terciaria, etcétera, tiene un sentido positivo. Por sobre todas las cosas, esto es biotecnología; pensamos que es futuro porque nos permitiría sumar un sector nuevo a la capacidad del Uruguay, en el que ya hemos hecho inversiones sostenidas en el país.

A modo de resumen, diré que en las presentaciones que estamos haciendo en el mundo, estamos explicando que BIOTEC Plaza en el Uruguay es un lugar ideal para la biotecnología por las siguientes razones: se reúnen todas las soluciones en un lugar, hay una infraestructura de clase mundial, existe una serie de beneficios para desarrollar esas actividades, hay recursos humanos muy calificados, se da una excelente conectividad con las instituciones académicas y de desarrollo del conocimiento y, en un entorno de alta calidad, permite conjugar algunas acciones hacia adelante.

SEÑOR DOVAT.- Además de agradecer a la Comisión por habernos recibido, quiero subrayar algunos puntos que, quizás por el volumen de información que se ha dado, pueden no haberse tomado exactamente en su concepto fundamental.

Concretamente, queremos trasmitir a la Comisión el rol que tiene hoy en día Zonamérica, que no es el de una Zona Franca como todo el mundo la concibe. Estamos muy volcados a los servicios y tenemos algunas dificultades en eso porque la Ley de Zonas Francas no fue exactamente pensada para esto y muchas veces estamos creando situaciones muy tensas en este sentido. Cuando se aprueba la Ley en el año 1987 el mundo era muy distinto; se comenzaba a visualizar el avance de Internet y de las telecomunicaciones, pero no se pensó que llegarían a los niveles actuales. Este mundo que se maneja en redes, totalmente interconectado, hace que tengamos que ser, como país, un eslabón y, a su vez, concentrar mucho en especializaciones, porque el mundo es para especialistas en cada sector o en cada área.

Zonamérica dividió su actividad en siete plataformas de las que no nos apartamos.

Lo más importante que debemos rescatar de todo esto es que todos, como conjunto de la sociedad, debemos ser conscientes de que el país está en un mundo de competencia y que si nosotros no empezamos a mirar en detalle cada uno de los factores con que nos miran los demás y los vamos corrigiendo uno a uno, no vamos a poder llegar a pelear esa batalla por la competencia con el resto de los países. Hoy en día existen países en Latinoamérica que se han dado cuenta de ello. Por ejemplo, el suplemento de "La Nación", de ayer domingo, en un artículo muy extenso, dice que Argentina está fuera del desarrollo, fuera de la investigación, fuera de la innovación y muy lejos de poder competir en el mundo de hoy. Sin embargo, según estadísticas que estuve viendo, pude percibir que Argentina está mejor que nosotros. Entonces, si ellos están preocupados, nosotros deberíamos estarlo muchísimo más, máxime si tenemos en cuenta el tamaño de nuestro país.

Reconozco que quizá éste no sea el ámbito adecuado para hacer este comentario, pero queremos trasmitirles nuestra dificultad, en virtud de que ustedes como Comisión están tomando en cuenta todos los elementos imprescindibles para impulsar una ley donde se promueva la ciencia y la tecnología.

El año pasado se levantó una prohibición con respecto a los "call centers". Como sabrán los señores Senadores, un artículo general de la Ley Nº 15.921 establece que está prohibida la venta de servicios de Zona Franca a Zona no Franca. Bajo esa prohibición, que en su concepto inicial de mirar el mundo y no afectar el Uruguay estaba bien, hemos estado limitados.

Ya el año pasado, con relación al tema del software y de los "call centers", en la Ley de Urgencia se aprobó un artículo especial en el que se estableció que los "call centers" podían operar máximo hasta un cincuenta por ciento de su actividad con la Zona no Franca del país. ¿Por qué ello era así? Porque no se podía entender que en un proyecto de esta naturaleza, donde alguien quisiera instalar un "call center" y se pudiera llamar a la Argentina, a Brasil, etcétera -porque operan regionalmente- no se pudieran hacer trabajos con el Uruguay. Esto fue bien entendido por parte de los señores Legisladores, quienes aprobaron ese artículo en el que se establecía una excepción a la norma que prohibía la venta de servicios.

En el caso del software fue distinto: el Gobierno se dio cuenta de que la gran solución para las empresas de software era Zonamérica.

Eso podía estar generando una mudanza de empresas que estaban en la Zona no Franca hacia la Zona Franca. ¿Cuál fue la solución? Dejar en condiciones de igualdad a la Zona no Franca, lo que se logró exonerándolas absolutamente de todo. Hasta aquí todo estaba bien; lo resolvimos con el "call center" y lo mismo ocurrió con el software; se está solucionando en forma puntual. Lo mismo podríamos hacer con el tema de la biotecnología, porque sabemos que vamos a tener problemas con análisis enviados por determinados laboratorios de cualquier parte del mundo, los que llegarán a un centro especializado que va a estar en Zonamérica. Sin embargo aquí no van a poder disfrutar esto porque no les podemos vender servicios a los uruguayos pero sí a los argentinos, a los brasileños o a otros.

Por otra parte, considero que el concepto de venta de servicios mirado hoy en perspectiva después de tantos años tiene que ser el mismo que tiene el Uruguay para un tercer país. Aquí no está prohibido traer servicios de ninguna parte del mundo y tampoco tendría que estar prohibido traerlos desde Zonamérica. El tema no pasa por aspectos impositivos porque eso es algo que se puede reglamentar; si hay que pagar algún impuesto quizás tenga que pagar el IVA por entrar y establecer igualdad. Aquí no se trata de obtener ventajas sino de levantar prohibiciones. Para que Zonamérica se desarrolle bien y en forma integrada, si consideramos que ahí puede haber interrelación con institutos de educación, etcétera, una prohibición de ese tipo nos obligará a hacer interpretaciones y a ser elásticos en cuanto a las prohibiciones. En consecuencia, a la corta o la larga esta es una medida que habrá que estudiar nuevamente.

Queremos agradecer en nombre de todos los que hemos venido de Zonamérica que, como habrán podido apreciar los señores Senadores, somos unos cuantos. Justamente la delegación es numerosa porque para nosotros es todo un honor ser citados a esta Comisión, escuchar y, eventualmente, con nuestro mejor equipo, atender las interrogantes que ustedes puedan plantear.

Muchas gracias.

SEÑOR MICHELINI.- Naturalmente que vamos a tener que analizar la versión taquigráfica, de lo cual quizás surjan algunas interrogantes Si así fuera podríamos coordinar a través de Secretaría el envío de nuestras inquietudes o generar un nuevo intercambio, aunque no sea tan numeroso como el de hoy.

De todos modos, me surgen algunas reflexiones. Si bien el contador Dovat señalaba que no estaba haciendo propaganda, naturalmente hay una presentación muy profesional y eficiente sobre lo que es Zonamérica, al punto de que incluso el sentido o la idea de que es una Zona Franca está muy fuera, no sólo del lenguaje, sino también de la conversación. Notoriamente se ha reubicado esta instalación de oportunidades con un aspecto diferente al concepto de que se está vendiendo una Zona Franca libre de impuestos para, reitero, situarla como un lugar de oportunidades y de actividad.

Independientemente de esa presentación, extraigo dos aspectos. Uno de ellos refiere a que este emprendimiento -el que además se va transformando y mutando en el mejor sentido de la palabra- tenga mayores oportunidades. Entonces, hay algunos aspectos y reflexiones finales -seguramente que según quien sea el interlocutor se harán para un lado o para otro- que es bueno que se hagan y que habrá que analizar. Me refiero, por ejemplo, a la solución de temas puntuales como el informático o el vinculado a los "call centers", o en este caso, el problema relacionado con la biotecnología o el tema educativo. En parte, sobre esta comunidad que se comenzó a construir ahora en estas quinientas hectáreas, también hay una resolución en el sentido de que no será Zona Franca, pero va a estar dentro del predio y del lugar, de tal forma que recibirá estímulos del Estado uruguayo, a través de lo que se llama declaración de interés nacional, pero no en función de establecer la exoneración de determinados impuestos si los tuviera cuando comience a actuar.

Vuelvo a repetir: esa es una zona de problemas donde a Zonamérica, por así decirlo, le aprieta el zapato. Pero quizás se puedan solucionar, siempre y cuando no sea en detrimento de otros sectores de la sociedad uruguaya. Me parece que hay buena voluntad para ello. Supongo que el Poder Ejecutivo -no hablo en nombre suyo, puesto que no acostumbro a hacerlo- y el Parlamento son proclives a solucionar este tipo de problemas.

El aspecto que más me interesa es el que hace a temas que afectan no sólo a Zonamérica, sino a toda la sociedad; me refiero al caño de conexión. Se nos dice que no hay "T" . También debemos tener en cuenta otros problemas que nos puedan advertir con respecto a que, si no se aprovecha tal o cual oportunidad, entonces, se pierde. Quizás, a partir de estas reflexiones -o de un memo que puedan enviarnos- podamos conversar con las autoridades del Gobierno, o de los Entes Autónomos correspondientes, para ver de qué manera y en qué tiempo piensan solucionar este tema. Probablemente, algunos nos digan que se ha pensado en determinado período, pero que insumiría una subvención del Estado que los Entes no pueden enfrentar por sí mismos. En ese caso, creo que tendría que haber una decisión política que no comprometa su ecuación económica, ya que es necesaria una subvención. Si fuera así, tendríamos que hablar con el señor Ministro de Economía y Finanzas, o con quien corresponda, y se nos dirá si es posible o no llevar adelante este proyecto.

En síntesis, creo que la cuestión radica en ubicar los problemas que son comunes a Zonamérica y al territorio no franco y aquellos en los que el Estado debería adoptar una decisión global. Quizás ya se haya hablado de estos temas, pero no con tanta fuerza como ahora, y por eso no los hemos advertido. A veces se juega el futuro de Uruguay en este tipo de cosas y no en las polémicas que se dan normalmente. De todos modos, de la polémica surge la luz. Tenemos que darnos cuenta de que a veces se hace un esfuerzo enorme y quizás, con una inversión menor a U$S 10:000.000 y un caño, podríamos lograr la conexión. A lo mejor, al comienzo no se haría con las mejores empresas, ni pagando salarios altos. Pero esto podría generar una especie de bola de nieve que lleve adelante este emprendimiento y, al final, se logre contar con gente más preparada y se puedan pagar sueldos mejores, ya sea en Zonamérica o no. Obviamente, de acuerdo a lo que han explicado nuestros invitados, cuentan con gran capacidad de competencia. El problema es cuando a uno le atan las manos -en este caso, al país- no puede salir a ofrecer servicios y, si lo hace, debe dejar otras cosas a un lado. Si hubiera un gran auge de este tipo de empresas que conectan centros regionales en Uruguay, no habría saturación ni lentitud en las comunicaciones.

Por último, sólo me resta felicitar la presentación que han hecho nuestros invitados, que contribuyó a aclarar lo que es realmente Zonamérica.

SEÑOR DOVAT.- Creo que no es necesario hacer más comentarios sobre lo que ha señalado el señor Senador Michelini, puesto que compartimos totalmente la línea de su pensamiento.

Efectivamente, hace muchos años que estamos en este batallar continuo, en el cual algunas veces nos mostraron enfrentados a ANTEL, aunque, en realidad, queríamos plantear estos temas que ya sabíamos que iban a hacer eclosión.

Insisto en que también tenemos un tema de comunicación con la Argentina, porque es mucho más económico seguir aumentando el caño con ese país, hasta que tenga necesidad de sus propias telecomunicaciones y nos angoste el caño a nosotros. Ese es un tema de técnicos, pero también de políticos, porque se trata de saber cómo se administra y cómo puede hacer Argentina cuando vea que no le alcanzan sus comunicaciones y se pregunte por qué le sucede eso y debe invertir, cuando Uruguay le está tomando una parte de su caño. Creo que hay que pensar muy bien en estos temas de la independización. Nosotros hemos estado haciendo averiguaciones, pero pensamos que ANTEL tiene mayor información, aunque no la divulga por razones de secreto profesional. Reitero que hemos tratado de obtener información respecto a este tema y somos conscientes de que tenemos que contratar una consultoría internacional para hacer un trabajo de investigación. Para saber cuáles son las soluciones posibles, deberíamos terminar en una consultoría internacional, abonando un precio bastante elevado, lo cual para nosotros no era muy fácil pero, además, nos planteamos para qué nos serviría la solución cuando la tuviéramos: ¿para que encaremos, como Zonamérica, algo que está desproporcionadamente por encima de las posibilidades de un emprendimiento como éste? Eso no tiene lógica. Entonces, finalmente, no hicimos esa consultoría y, por eso, no les vamos a poder hacer un muy buen memorándum con toda la información que ustedes desearían tener. Sí le vamos a acercar información a la Comisión, y lo haremos con mucho gusto. Es más; nos gustaría invitar a los miembros de la Comisión para que nos visiten -reunión que podemos coordinar con el señor Presidente o con quien ustedes indiquen- a los efectos de intercambiar algunas de las ideas que en este momento nos tienen un poquito preocupados.

SEÑOR SINGER.- Lamento haber llegado tarde pero, por lo que pude apreciar, parece que la presentación de nuestros invitados ha sido realmente interesante y enriquecedora.

Me quedó una duda con respecto al planteo final que hizo el contador Dovat, aunque adelanto que, seguramente, la inquietud se debe a mi propia ignorancia. ¿Cuál es la dificultad de la que habla cuando dice que le podemos vender a la Argentina y al Brasil y no al Uruguay? ¿Es decir, le vendería a la Argentina de acuerdo a las reglas de importación que rigen en ese Estado, al Brasil de acuerdo a las reglas de importación que rigen en ese país, y al Uruguay también de acuerdo a las reglas de importación que aquí rigen? No.

SEÑOR DOVAT.- La Ley Nº 15.921 habla de la venta de servicios, no de bienes. Con respecto a los bienes sucede, efectivamente, lo que dice el señor Senador y cada vez que entra un bien al Uruguay desde una zona franca debe pagar el arancel que corresponda. Pero, como los servicios no son muy fáciles de controlar, el Legislador finalmente optó por la prohibición. Entonces no se concebían mucho; pienso que ello se hizo para resolver un problema de esa naturaleza en un momento en el que no se podía profundizar demasiado. Hay que pensar en los años 1985 y 1986, época en la que se estaba redactando esa ley. Nadie veía demasiado claro que se fueran a exportar servicios de una zona franca. El artículo 1º decía que se iban a hacer todo tipo de actividades industriales, comerciales y de servicios. Después, las actividades industriales fueron frustradas por la Decisión VIII del MERCOSUR, por lo que quedaron los servicios, que se prohibía vender al Uruguay. ¿Qué riesgo tiene esto? La Decisión VIII se adoptó porque Uruguay dijo que le tenía que cobrar el Arancel Externo Común o el arancel de importación a cualquier producto que se elaborara en la zona franca, sin tomar en cuenta si tenía bienes uruguayos o mano de obra incorporada. No tomaba el modelo que se utiliza y es muy común en otras zonas francas del mundo, según el que se separa la parte de valor agregado nacional del valor agregado extranjero y, cuando ingresa al país un bien, paga solamente por la parte extranjera.

Uruguay optó por decir que cualquier producto industrializado en Zona Franca deberá ingresar pagando el arancel sobre todo el valor de su producto, entendiendo que había cierta compensación con el Impuesto a la Renta y el Impuesto al Patrimonio que esa empresa industrial no pagaba. Cuando llega el momento del MERCOSUR en el año 1994, época en que esa ley ya era historia, se encuentran con el problema de que los brasileños y los argentinos ven eso y nos dicen: "¿Pero cómo, ustedes nos quieren vender a nosotros productos industrializados en la Zona Franca cuando Uruguay les cobra todo el arancel?" Si Uruguay cobraba todo el arancel, aquellos productos industrializados ya no ingresaban a Argentina ni a Brasil con la condición de que, si tenían valor agregado argentino, brasileño o uruguayo, por lo menos esa parte quedara exonerada. Entonces, la Zona Franca quedó fuera de concurso industrial. No se podía compensar nunca con una exoneración del Impuesto a la Renta o del Impuesto al Patrimonio.

¿Qué riesgo hay ahora con los servicios? El MERCOSUR nunca acordó sobre los servicios, nunca estableció cuáles eran las reglas de juego, pero en la medida en que el Uruguay está diciendo que está prohibido vender productos de Zona Franca en Uruguay y no establece nada con respecto a vender servicios a Argentina o a Brasil, pueden decirnos que como Uruguay prohíbe venderlos, ellos también los van a prohibir. Eso es lógico. Pueden decir: ¿Si ustedes no los quieren comprar, por qué nos los van a vender a nosotros? Aquí se va a generar un problema. Tenemos que ver hasta qué punto se está haciendo un daño a la economía nacional o si tendremos que cerrar toda la actividad de servicios el día que nos enfrentemos a este problema. Personalmente, visualizo el tema de los servicios como un problema realmente grave, con nubarrones oscuros en el futuro, y hoy es el factor de crecimiento del país y de Zonamérica. Si bien en buena parte estamos orientados al resto del mundo, a donde podemos vender muchas cosas, naturalmente, va a haber un relacionamiento fuerte con la región. Si queremos posicionarnos como centro regional, nos preocupa este tipo de esquema con una prohibición específica de la venta de servicios.

SEÑOR SINGER.- Me voy a permitir solicitar al contador Dovat y a los técnicos que lo acompañan que sobre este aspecto específico nos hagan llegar un memorándum para hacer que el tema, que no es tan sencillo, sea claramente inteligible y, al mismo tiempo, una propuesta con la solución que entienden que es la más conveniente para Uruguay.

SEÑOR PRESIDENTE.- Agradecemos mucho su visita. Personalmente, iba a proponer lo mismo que el señor Senador Singer en el entendido de que la próxima semana va a ingresar un proyecto de autoría del señor Senador Rubio y quien habla sobre ciencia y tecnología donde este aspecto no está contemplado. Sería interesante poder analizar conjuntamente con el proyecto las sugerencias que hacen.

Por otra parte, quisiera plantear una pregunta muy puntual a los visitantes sobre algo que no fue mencionado aquí. Hay que tener en cuenta el tema del financiamiento para desarrollar esta segunda etapa de investigación biomédica y ustedes dijeron que hay varias ventanas cerradas o no accesibles del PDT en el sentido de lograr financiamiento.

Quisiera preguntarles qué rol tiene la Corporación Nacional para el Desarrollo en este tema, que es bien específico y que, por ley, está absolutamente habilitada para financiar proyectos de esta importancia.

SEÑOR PAGLIANO.- No sabemos, señor Presidente. Nosotros tratamos de buscar elementos que nos permitan capturar o acceder a fondos que sean de tipo no reembolsables, para poder volcarlos a las instituciones académicas, de investigación y desarrollo del Uruguay, que les permita encontrarnos en ese proyecto del Centro de Biotecnología. Creo que la Corporación Nacional para el Desarrollo atiende otro tipo de estructura de proyectos, pero sería un tema -tal como usted señala- importante de relevar.

Sabemos que algunas empresas que hoy están haciendo su proyección en cuanto a instalarse dentro de Biotec Plaza, están en conversaciones con la referida Corporación. Es decir que a nivel de los proyectos individuales que sí se van a instalar, existen algunas actividades.

SEÑOR DOVAT.- El año pasado hicimos un aporte como Zona Franca. Debo decir que tenemos una concesión por cincuenta años, de los que aún nos restan treinta y nueve y pagamos el 5% de nuestros ingresos brutos, que el año pasado llegaron a una cifra cercana a los U$S 600.000.

Una cosa que se podría hacer es que con lo que aportan empresas como la nuestra, que está contribuyendo al Estado fuera del tema impositivo -pagamos Impuesto a la Renta y al Patrimonio, puesto que como explotadores debemos pagar todos los impuestos- ya que pagamos por la concesión un 5%, se alimentase un fondo que tuviera un destino mayor que el de las arcas generales del Estado, tal como se hace actualmente. Pienso que es algo que habría que tener en cuenta.

SEÑOR PRESIDENTE.- Hay antecedentes de que la Corporación Nacional para el Desarrollo ha financiado emprendimientos de investigación.

En consecuencia, habría que indagar los alcances de este proyecto que ingresa a la Comisión para ver si está contemplada esa posibilidad de que la Corporación financie proyectos de este tipo.

Agradecemos la presencia de nuestros visitantes.

Se levanta la sesión.

(Así se hace. Es la hora 16 y 37 minutos)